

риод уровень загрузки предприятий в среднем составляет 40–50%. Это означает, что ЗЭТО имеет значительный потенциал для удовлетворения нужд электросетевого комплекса. В компании поясняют, что кризис сказался на отрасли в целом и потенциальные заказчики, готовые приобретать оборудование ЗЭТО, есть, но они сейчас вынуждены экономить средства. В год ЗЭТО может производить до 20 тыс. полюсов разъединителей на 110–220 кВ, до 3 тыс. полюсов разъединителей на 330–750 кВ, до 70 комплектов жесткой ошиновки 110–750 кВ, не менее чем на 30 подстанций компактных модулей 110 кВ, до 30 тыс. фаз ограничителей перенапряжений на 110–220 кВ и до 1 тыс. фаз — на 330–500 кВ. Более того, после проведения модернизации производства в течение двух лет ЗЭТО будет готов ежегодно увеличивать объемы выпускаемой продукции на 35%.

КТО ПОКУПАТЕЛЬ Основным потребителем продукции ЗЭТО сейчас является ОАО ФСК ЕЭС, которое обеспечивает порядка 70% от общего объема заказов предприятия. До ликвидации РАО «ЕЭС России» холдинг формировал около 90% заказов в портфеле ЗЭТО, в дальнейшем спрос обеспечивали отдельные компании энергетической отрасли, но ФСК сохранила за собой лидерство. Сетевой компании требуется в основном оборудование на напряжение 110 кВ и выше. Но производственная линейка компании включает и оборудование более низких классов напряжения для других заказчиков. В ЗЭТО отмечают, что наряду с этим стараются диверсифицировать производство, в частности, кроме традиционных разъединителей занимаются элегазовыми выключателями и ИТ-продуктами (системы автоматизации и мониторинга энергетических объектов).

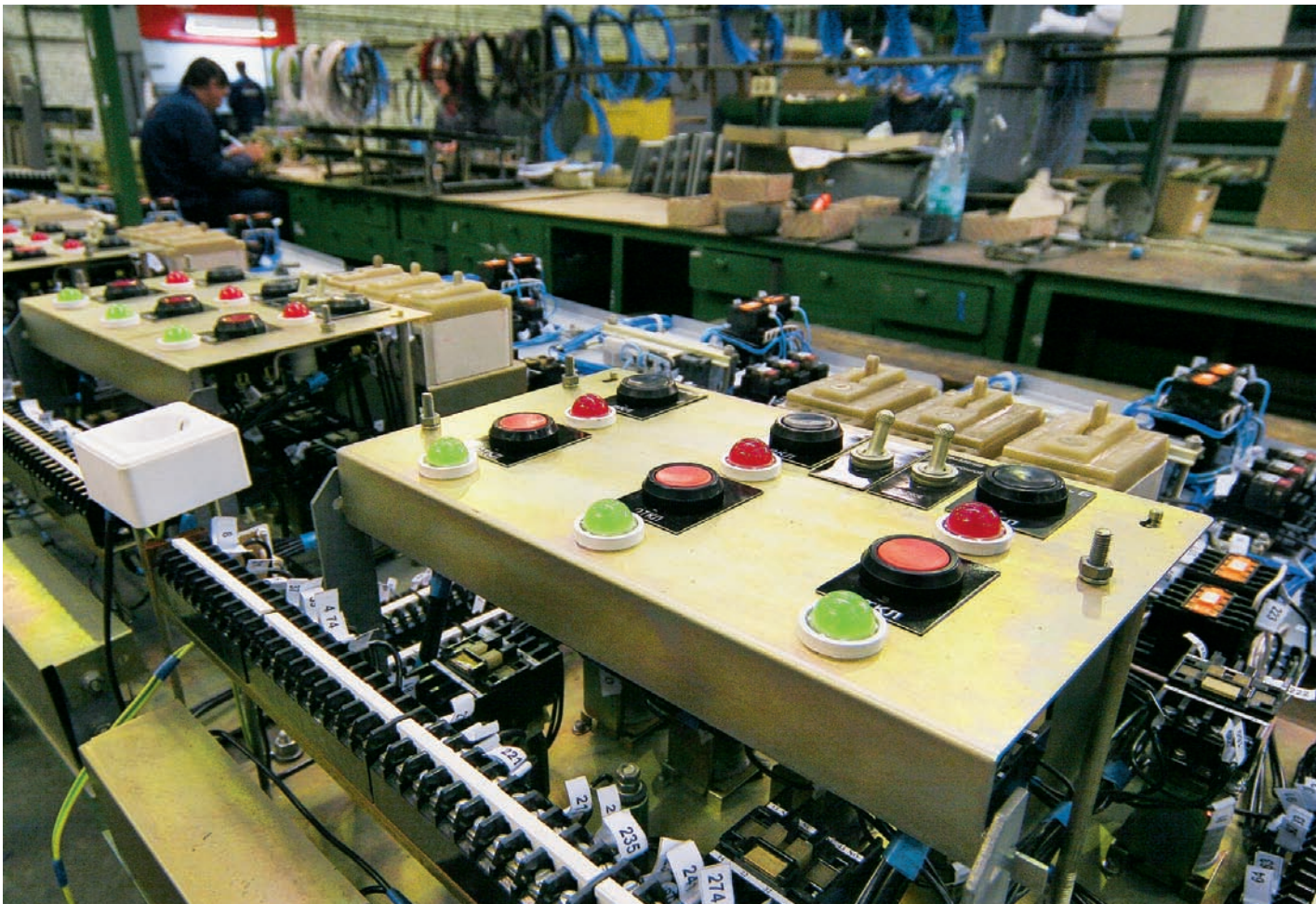
Кроме того, ЗЭТО — один из немногих производителей в России, который принимает заказы на поставки нестандартного оборудования по индивидуальным требованиям заказчика. Сейчас электротехнический рынок диктует условия комплексного подхода, когда объекты электроэнергетики строятся «под ключ». В этом случае как модернизация, так и строительство станций и подстанций проводится комплексно — от проекта до ввода в эксплуатацию.

5–7% в портфеле заказов компании составляет экспорт, причем поставки оборудования идут в самые различные страны — от стран Восточной Европы, таких, как Болгария, Польша, Румыния, до Азии и Америки (Вьетнам, Индия, Пакистан, Куба и т. д.). Наибольший интерес у ЗЭТО вызывает ближе зарубежье — Белоруссия, Казахстан, Украина. В Белоруссии за 2009 год компания выиграла почти все тендеры, в которых участвовала, отметили в ЗЭТО, причем удавалось обходить и китайских конкурентов.

Сейчас ФСК по своей инициативе проводит кампанию по заключению рамочных соглашений с отечественными производителями. Эти документы оговаривают готовность предприятий поставлять сетевой компании необходимое ей оборудование, выдерживать требуемое качество, объемы и сроки. Аналогичное соглашение ФСК с ЗЭТО, как предполагается, должно быть подписано уже в первом квартале 2010 года. Впрочем, и сейчас оборудование из Великих Лук установлено на многих подстанциях магистральных сетей ФСК. В ЗЭТО отмечают, что новые виды продукции предприятия использовались при сооружении подстанций 330 кВ «Ржевская», «Новгородская» и «Лопухи», подстанций 500 кВ «Радуга» и «Арзамасская», подстанций 220 кВ «Приморская» и «Пенза-1», а также за границей, на украинской подстанции 750 кВ «Киевская».

При этом в ЗЭТО отмечают, что ФСК — единственная из отечественных энергокомпаний, которая имеет свою процедуру аттестации по таким параметрам, как надежность, безопасность и т. д. Все оборудование, поставляемое для магистральных электросетей, должно пройти процедуру согласования с ФСК на этапе конструкторской раз-

ЗЭТО — ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РОССИИ, КОТОРЫЙ ПРИНИМАЕТ ЗАКАЗЫ НА ПОСТАВКИ НЕСТАНДАРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ЗАКАЗЧИКА



PHOTO/PRESS

НА ЗЭТО СОЗДАЮТСЯ АППАРАТЫ С УЧЕТОМ РОССИЙСКОЙ СПЕЦИФИКИ

работки и процедуру принятия изделия межведомственной комиссией. При этом требования, выставляемые Федеральной сетевой компанией, как правило, жестче ГОСТов (закон позволяет поднимать отраслевые и корпоративные стандарты выше государственных). Так, например, на востребованные рынком элегазовые выключатели и трансформаторы тока, производство которых в ЗЭТО собираются запустить в этом году, уже направлены соответствующие заявки на аттестацию. Без поддержки ФСК продвинуть на рынок такую продукцию было бы непросто, признают в ЗЭТО. Во времена СССР в стране не было предприятий, способных обеспечить производство полной линейки электротехнического оборудования, поясняют в ЗЭТО. После рыночных реформ многие заводы начали идти по пути слияний и поглощений, создания совместных предприятий, чтобы получить новые технологии. ЗЭТО также двигался в этом направлении, и, например, первоначально новое для

компании элегазовое оборудование выпускалось в рамках обычной «отверточной сборки». Но в дальнейшем в ЗЭТО разработали уже собственные образцы оборудования.

КОНКУРЕНТНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ Сейчас западная электротехническая продукция в Россию завозится и конкурирует с оборудованием отечественного производства. Чтобы выдержать такую конкуренцию, пришлось расширять собственную линейку, отмечают в ЗЭТО. И на данный момент ничего принципиально нового в сфере производимого на предприятии электрооборудования импорт предложить не может. Более того, в России создаются аппараты, более приспособленные для отечественной специфики, причем речь идет как о технических требованиях, так и о климатических особенностях нашей страны. У ЗЭТО имеются и экспортные виды продукции, приспособленные для тропических условий, и оборудо-

вание для внутреннего рынка, которое разрабатывалось с учетом того, что температура зимой может падать до –60°C. В компании рассказывают, что в 1970-х годах для проверки такой техники специалисты выезжали в Сибирь, в Якутию, где вели тестовую сборку при сильных морозах. Позже при проверке оборудования использовались наработки Минобороны, предназначенные для тестирования военной техники.

В области качества отечественная продукция сейчас может вполне конкурировать с западными образцами и даже их превосходить, полагают в ЗЭТО. При этом с учетом более низкой цены российское оборудование оказывается, естественно, более выгодным для покупателя. Одним из способов успешной конкуренции является снижение производственных расходов. На ЗЭТО внедрена программа по применению энергосберегающих и энергоэффективных технологических процессов. В результате компания ежегодно снижает свое энергопотребление на 5–7%, что позволяет проводить гибкую ценовую политику.

Сейчас положение на рынке электрооборудования достаточно сложное, признают в компании. Кризисное падение 2009 года снизило спрос, причем не исключено, что в 2010 году ситуация сохранится на прошлогоднем уровне. Основной объем производства будет обеспечиваться за счет старых заказов, социально важных объектов, целевых государственных программ. Но дальнейшего падения рынка в ЗЭТО не ожидают, говоря, что отрасль достигла дна, более того, возможно, что уже к четвертому кварталу 2010 года будет наблюдаться оживление, положение начнет выправляться. В компании полагают, что к маю-июню с утверждением новых инвестпрограмм энергокомпаний-заказчиков спрос на электротехническую продукцию должен начать восстанавливаться, что сделает ближайшую перспективу более определенной. ■



ИТАР-ТАСС/АРХИВ

ВЕЛИКОЛУКСКИЙ ЗАВОД И В СОВЕТСКИЕ ВРЕМЕНА БЫЛ ПЕРЕДОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ ОТРАСЛИ



СМЕЖНИКИ